



# КАК АМЕРИКАНСКИЕ ШКОЛЬНИКИ ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ

**Детей с детства приучают к мысли о том, что они должны быть самостоятельными, уметь зарабатывать деньги и знать им цену. Дети даже очень состоятельных родителей продают на каникулах конфеты, печенье, работают в закусочных типа «Макдональдс», которых в США бесчисленное количество. Существует множество служб, занимающихся трудоустройством детей на каникулах, например, упаковывая на фабрике мягкие игрушки в коробки, ребёнок может получать 6–7 долларов в час. Заработав свои первые деньги, он чувствует гордость и уверенность в том, что в жизни не пропадёт и везде сможет о себе позаботиться. Есть, однако, много семей, где детские деньги необходимы не как воспитательный момент, а как хлеб насущный...**

## Американцы и их дети

Чтобы понять, что для родителей-американцев главное в воспитании ребёнка, надо знать, что этого ребёнка ожидает в будущем. Нужно хорошо себе представлять, как высок градус той сложной, напряжённой жизни, которая клокочет за пределами его семьи. Острая конкурентность, непрестанная борьба за всё более высокий уровень жизни, напряжение и стрессы — вот постоянный психологический фон деловой сферы взрослого американца. К нему-то и стараются подготовить ребёнка заботливые родители. Иначе он не выдержит. Иначе вырастет неудачником. Таких, кстати, здесь тоже хватает. Какие же качества необходимо привить ребёнку, подростку, юноше, чтобы выжить в этой тяжёлой конкурентной борьбе? Известный американский культуролог Макс Лернер в своей книге «Развитие цивилизации в Америке» перечисляет эти необходимые для успеха в жизни американца черты в таком порядке: «находчивость, трудолюбие, лёгкость в общении, умение адаптироваться, целеустремлённость, сообразительность, самостоятельность». И, конечно, то, о чём другими, но очень похожими, словами говорил мой друг: «Очень ценится также умение выгодно продать свои способности и постоянный напор предприимчивости».

С раннего возраста родители приучают школьника самостоятельно зарабатывать деньги. В книге американки Барбары де Анджелис «Секреты о мужчинах», переведённой на русский язык, я прочла: «Вы, конечно, знаете этот тип мальчика: он охотно косит лужайку у своего дома, чтобы заработать законный рубль» — и улыбнулась. Переводчику не пришло в голову, что для российского читателя этот пассаж звучит очень странно. Как это: делать какую-то работу по дому — своему и своих родителей — за деньги? Дикость! Но для американца это не дикость, а норма. Сколько раз я наблюдала, как девочка убирает родительскую спальню за деньги, мальчик моет машину отца, племянница приходит на пару часов по нянчить ребёнка родной тётки. Обе стороны предварительно



договариваются об оплате. В разговорах со взрослыми я несколько раз высказывала сомнения: а не разрушает ли этот обмен — услуга — деньги — естественное бескорыстие родственных отношений? Но чаще всего встречала непонимание: труд есть труд, он должен вознаграждаться, где тут проблема?

А уже в тринадцать-четырнадцать лет школьник совершенно официально поступает на работу, где он занят part-time, то есть несколько часов в день. Чаще всего это официант в кафе или продавец в Макдоналдсе, посудомойка в ресторане или мойщик машин на бензоколонке, помощник в библиотеке или в компьютерном зале.

Вряд ли я сообщила что-либо новое. О раннем приобщении американских детей к самостоятельному труду вы, видимо, знаете. В России мне и моим друзьям это всегда казалось величайшим завоеванием американской семейной педагогики: ведь подросток рано учится зарабатывать деньги, а значит, понимать им цену, беречь каждую копейку или, наоборот, тратить её с умом. Однако, приехав в Америку, я увидела, что всё не так просто. Вопреки моему восторгу родители вовсе не были уверены, что ранний труд — благо. Да, возможность самому зарабатывать деньги даёт молодому человеку ощущение большей уверенности. Но ведь часы, проведённые на работе, — это время, отнятое у чтения, учёбы, общения с друзьями. А учителя жаловались, что дети, уставшие от вечерней работы, на уроках спят.

Есть и другие, побочные, последствия финансовой автономии. Собственные деньги очень рано дают подростку ощущение психологической независимости от семьи. Он сам принимает решения, не советуясь со старшими. А опыта-то нет! И подчас его подстерегает опасность связаться не только с наркоманами, но и с уголовными бандами. Но всё это, конечно, крайности. Нормальный же американский подросток всё-таки потратит деньги скорее на хороший велосипед или старенькую машину. Часто он откладывает их на будущую учёбу в колледже или университете, чтобы меньше был кредит, который он возьмёт в банке для оплаты учёбы.

**Ада Баскина**  
[www.ladylife.ru](http://www.ladylife.ru)

## «Отцы и дети» поколения NEXT

Майкл Льюис выбрал для своего вдохновенного исследования общественные явления, связанные с Интернетом.

Специалисты (да и просто люди наблюдательные) знают, что больше всего человек занимается познанием в период детства, отрочества и юности, причём чем он младше, тем больше времени и сил отведены на познавательную деятельность. Основную часть того, о чём человек знает, он узнаёт до полного включения в общество, до 15–18 лет. После этого возраста только немногие люди сохраняют способность узнавать что-то принципиально новое. Но Майкл — как раз из них. Он замечает

не только то, что дети быстрее воспринимают новые технологии, но также и то, что они менее предвзяты и находят им применения, которые не приходят в голову взрослым. Вспоминая своё детство, Майкл даёт такое истолкование: «...мне кажется, что когда капитализм стимулирует всё большие темпы роста, у детей есть одно большое преимущество по сравнению со взрослыми: они пока не решили, кем им быть. Они ещё не сделали большого психологического вклада в конкретное «я».

С традициями он расправляется так, как это свойственно максималистскому демократизму юности: он попросту отрицает традиции старшего поколения (его отец и его коллеги — одетые со старомодной аккуратностью юристы, полные достоинства и самоуважения, считающие своё занятие и принципы поведения вечными и элитарными и оттого никогда не опускающимися до рекламы себя и своих услуг) и уходит из дома. Оглядываясь назад, он видит, что мир права, мир его отца не устоял: он поддался «главной силе — двойному американскому инстинкту демократизации и коммерциализации». Майкл сознаёт, что «часто эти две тенденции сводились к одному и тому же». Он мог бы пойти и гораздо дальше, написав, что эти две тенденции и **есть** одно и то же. Поколение отцов защищает свои позиции, но никто — и уж тем более не дети — на них не нападает. Старые крепости ветшают и обрушиваются не из-за враждебного нападения, а потому что у детей, занятых строительством своих собственных, более соответствующих времени крепостей, нет ни сил, ни желания поддерживать крепости своих отцов. Отцы из поколения в поколение делают одну и ту же ошибку: вместо того чтобы охранять крепость своих достижений и элитарности, им следовало вспомнить свою юность. Тогда они могли бы понять, что дети успели узнать что-то новое (и, следовательно, какое-то старое знание следует считать сомнительным), и бежать за детьми изо всех сил.



Майкл бежит за детьми и пытается узнать у них то, что ещё неизвестно взрослым. Он знакомит читателя со школьником по имени Джонатан Лебед, мальчиком из захолустного американского городка, сыном добропорядочных, не слишком образованных и, в общем, довольно недалёких родителей. Этот мальчик стал врагом SEC (федеральной комиссии по ценным бумагам) и умудрился попасть в газеты, потому что в своём юном возрасте стал экспертом по спекуляциям на фондовом рынке и заработал кучу денег. В 11 лет он стал интересоваться курсами отцовских акций и смотреть канал CNBC, обращая особое внимание на бегущую строку с тикерами акций и их ценами. Ему было просто интересно знать, что значат эти цифры. К тому моменту, когда, заработав за полгода полмиллиона долларов, он стал «маленьким паршивцем» (по версии SEC) и «малолетним биржевым аферистом» (по версии нью-йоркской *Daily News*), Джонатан Лебед успел узнать о фондовом рынке следующее: что курс ценной бумаги ничего не говорит о реальных достоинствах или недостатках компании-эмитента; что курс ценной бумаги — отражение ожиданий участников рынка в отношении цен ближайшего будущего; что прогнозы курса ценной бумаги, сделанные экспертами инвестиционных домов на основании предоставляемой им компанией инсайдерской (то есть в теории абсолютно необщедоступной) информации по методикам, считающимися вполне научными, сплошь и рядом оказываются ошибочными; что эти экспертные оценки тем не менее публикуются СМИ и краткосрочно влияют на рынок даже тогда (я бы рискнул сказать — особенно тогда), когда долгосрочно оказываются полностью несостоятельными; подобное «иван-сусанинство» (*misguidance*), которое может быть вполне расценено как манипулирование рынком, не преследуется SEC и, по-видимому, является нормой; когда речь идёт о рыночных прогнозах, непредвзятые личные наблюдения жизни значительно более надёжны, чем многочисленные обследования, исследования;

информационный шум СМИ можно использовать, но ему нельзя доверять; любое привлечение неожиданно большого внимания к рыночному инструменту порождает движение цены, на котором можно заработать; манипулирование рынком — основа существования биржи и надежда всякого участника рынка; нет никаких команд и никакого командного духа, ибо решения на фондовом рынке принимаются личностями и это всегда личные решения и на фондовом рынке имеется много «стоячих» ценных бумаг, не привлекающих внимания «профессиональных экспертов», ценной этих бумаг можно манипулировать посредством довольно незначительного паблисити и с небольшим рабочим капиталом. Когда делаешь, как все, можно заработать, но это неинтересно. Настоящий доход — когда все делают так, как ты сделал вчера или хотя бы пятнадцать минут назад.

Этот список, разумеется, не полон, но он поразителен. В 1999 году я ничего не знал о Джонатане, но самое лучшее, что я мог знать о фондовом рынке, имея за плечами отличное образование и опыт двух десятков лет успешной работы в разных областях, — это знать то же, что и он. 15-летний мальчик оказался способным по минимуму существенной информации не только построить свою собственную экономическую модель фондового рынка, но и реализовать своё понимание. Длинный и тощий, одетый «в обычный арестантский наряд американских тинейджеров, обитающих в пригороде», Джонатан Лебед также обладает огромным природным умом и нехарактерной для его возраста выдержкой. Он заново открыл факт, о котором принято стыдливо умалчивать: фондовый рынок — это рынок спекуляторов, а не рынок инвесторов. Такие регулирующие организации, как SEC, заботятся не о законности (т.е. о том, чтобы все участники рынка находились в равных правовых условиях), а лишь о видимой благопристойности. Применяв своё знание и выиграв войну сначала у взрослых трейдеров, а затем — у SEC, сообщества инвестиционных «экспертов» (прогнозы которых оказались на поверку хуже любительских — тоже, впрочем, достаточно плохих) и СМИ, Джонатан становится полномочным представителем будущего, которое уже здесь.

Хорошо знакомый с фондовым рынком Майкл находит особое удовольствие в том, чтобы описать Джонатанову ревизию фондового рынка в подробностях, со своим глубоко личным отношением к происходящему, с искренним восхищением личностью Джонатана и уважением к тем, кто верил в него и помогал ему отстаивать полученное знание.

Подобно тому, как Джонатан ревизовал представления о фондовом рынке, 15-летний Маркус Арнольд ревизует понятия о юридических услугах — одной из наиболее охраняемых, традиционных и важных отраслей американской экономики. Став за короткое время востребованным специалистом в области права на сайте AskMe.com, он доказывает, что основой юридической деятельности является не огромное количество специальных познаний в области права, а вполне общедоступные сведения



(«когда смотришь столько правовых шоу... всё узнаётся само собой», говорит Маркус) и обычная логика.

Суть дела состоит в том, что юрисконсульт — это попросту справочное бюро, он знает, где искать, но если вы сами это знаете, — а это нетрудно, — он вам не нужен. Приходит понимание, что для того, чтобы успешно отстаивать чьи-то интересы в суде, в подавляющем большинстве случаев не надо ни специальное образование, ни лицензия адвоката, а так называемые юридические тонкости важны для самих юристов, но не для права.

Как и Джонатан, Маркус считает, что ответить на вопрос может всякий, у кого есть ответ, а не только тот, у кого есть надлежащая лицензия. Он считает такое поведение нормой, потому что задающие вопросы в Интернет-сообществах интересуются знаниями, но лицензий не спрашивают. Генеральная идея создателей AskMe.com заключается в том, что специалисты и эксперты сплошь и рядом не обладают познаниями, на которые претендуют, но эти познания тем не менее могут существовать в рассредоточенном виде, а Интернет позволяет получить к ним доступ. Корпоративные кланы находятся в прошлом и защищают прошлое: это они поддерживают и благословляют систему образования, которая призвана подавить и встроить в социум таких, как Джонатан и Маркус, вообще всех, кто каким-то образом осознал, что знание демократично, а элитарно (в том смысле, что не все ею обладают в равной степени) лишь способность к его приобретению. Более того, существующая система социализации в образовании готовит даже не к жизни, а к тому, какой эта жизнь была бы, если бы в ней отсутствовали всякие изменения, кроме уже признанных. Майкл показывает, что именно ребёнок, для которого собственное прошлое ещё не успело стать значительной ценностью, может, при посредстве общения и самореализации в Интернет-сообществах, построить модель своей личности и затем перенести её в реальность. Он приводит ещё несколько примеров, показывающих, что корпоративная пирамида в большей степени отражает интересы находящихся на её вершине, нежели действует эффективно, то есть обеспечивает наилучшую услугу за наименьшую цену. Оказалось, что основа существования профессионального цеха может быть подорвана amateurs, а один человек, понимающий преимущества добровольной кооперации заинтересованных лиц, может поставить под угрозу будущее огромной компании (и она оказывается вынуждена приобретать задёшево разработанную программу по невообразимо высокой цене, а бунтаря-разработчика — нанимать на работу и возводить сразу в высший уровень истеблишмента). При этом компания сознаёт, что он в новом качестве может и, вероятно, будет продолжать свою бунтарскую деятельность. Оказалось, что сами понятия управления и контроля сплошь и рядом несостоятельны и выглядят действующими только в глазах наиболее тупых обладателей престижной степени MBA.

Оказалось, что Интернет является транспортом не только для байтов, но также и для авторитета, престижа, влияния. Оказалось, что огромное количество изобретателей только поджидает

момент, чтобы обрушить понятия, считающиеся незыблемыми или, по крайней мере, очень прочными. Оказалось, что нажитое с трудом уже подвергнуто девальвации: подростки, получившие доступ к распределённому опыту жизни, воспользовались им и (в очередной раз в человеческой истории) стремительно и навсегда обогнали взрослых с их слишком неточными и слишком жёсткими представлениями о знаниях, авторитетах, собственности и власти. Сплошь и рядом молодые выбрали более прямые, неуправляемые, свободные, демократичные до анархизма подходы к решению проблем — и оказывались правы, потому что эти подходы работали настолько же лучше традиционных, насколько капитализм эффективнее социализма, а свободный работник — раба. И в этом было всё дело.

Традиционалистам не оставалось ничего другого, как принимать эти изменения, признавать и планировать своё будущее в соответствии с ними. Так же следовало поступать и с инициаторами изменений: всем им был открыт доступ в высшие уровни современной промышленной иерархии. Изменился и самый дух предпринимательства: «прежде у успешного капиталиста был такой узкий кругозор, что его можно было использовать для нарезки салями», точно замечает Майкл. Успешного капиталиста нового времени отличают прежде всего небрежность и свободомыслие по отношению к главной заботе бизнеса — деньгам. Он уже не заточен исключительно на прибыль и место на рынке. Сегодня капиталист явным образом осознаёт факт, известный всего 20–30 лет назад лишь исчезающе малой части далёких от предпринимательства (и даже считающихся маргиналами) мыслителей: потребитель и изобретатель являются не только злейшим врагом капиталиста, но одновременно и единственной его надеждой на будущее процветание.

Отцы и дети были всегда. И никогда ничего не доставалось даром. Всё дело в том, что будущее — это не трагедия, если смотреть на него с открытой готов-



ностью и любопытством. У человека есть разум, дар, вполне пригодный не только для того, чтобы справляться с переменами, но и для того, чтобы сознательно идти им навстречу не в качестве жертвы, а в качестве творца.

**Майкл Льюис**  
[www.scepticist.narod.ru/essays/next.htm](http://www.scepticist.narod.ru/essays/next.htm)

## Американские школьники соревнуются в изобретательности

В Вашингтоне прошёл конкурс для старшеклассников, интересующихся наукой и технологиями, сообщает Reuters. Конкурс проводился Siemens Westinghouse и показал, что американские школьники вовсе не такие глупые, как пытается убедить нас фильм «Американский пирог-2».

Первый приз — исследовательский грант на 100 000 долларов — получил восемнадцатилетний Райан Паттерсон (Ryan Patterson) из Колорадо, который сделал из перчатки для гольфа устройство, переводящее жесты глухонемых в текст, который появляется на экране монитора. Идея пришла парню в голову после того, как он стал свидетелем безуспешных попыток группы инвалидов объясниться с официантом.

Две юные леди — Шира Биллет (Shira Billet) и Дора Сосновик (Dora Sosnowik) из штата Нью-Йорк изобрели в летнем лагере для молодых учёных ультратонкую смазку, толщина которой составляет всего одну молекулу. Девушки утверждают, что смазка предназначена для очень маленьких роботов. Не менее юные сёстры Ханна и Хизер Крейг (Hanna & Heather Craig) разработали роботосани для быстрой транспортировки в больницы жителей Аляски, пострадавших от падения в ледяные озёра. Теперь они собираются запатентовать изобретение и распространить его среди спасателей.

Судьи сказали, что многие из представленных на конкурс работ могут стать основой для серьёзных диссертаций, а некоторые уже заинтересовали высокотехнологичные компании.

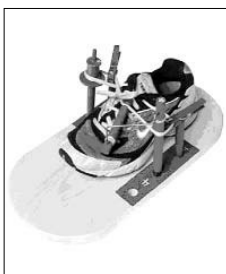
Американская Национальная ассоциация учителей естественных дисциплин объявила о результатах очередного ежегодного конкурса изобретений, в котором участвовали школьники 2–8-х классов со всей страны. Призы раздали немалые: от 500 долларов до 10 000 (за первые места), так что теперь понятно, как дети в США зарабатывают себе деньги на мороженое. Всего на конкурс было представлено около 30 изобретений, из которых наиболее примечательными нам показались следующие:



- Ученик пятого класса Тони Джареки (Tony Jarecki) разрезал с одного бока пластиковый контейнер и прикрутил к его стенкам защёлки. Теперь, когда мусор пора нести на помойку, защёлки можно растянуть и без труда вытащить мешок с отходами.

- Шестиклассник Джонатан Эдвардс (Jonathan Edwards)

из Техаса придумал лестницу-перевёртыш. Когда необходимо затащить на второй этаж холодильник, лестницу Эдвардса можно превратить в пологий скат.



- Рэчел Камински (Rachel Kaminsky), юная леди из городка Ардсли, штат Нью-Йорк, сконструировала устройство, которое помогает детям учиться завязывать шнурки на ботинках. К несчастью, опубликованное на сайте описание изобретения весьма поверхностно, а из фотографии не совсем понятно, как именно оно работает. Выглядит, однако, занятно и идея неплохая.

Кроме того, заслуживают внимания прибор «Кидалка-2001» (Slingo-2001), который играет с собакой вместо ленивого хозяина, а также «Идеальный почтовый ящик» (The Ultimate Mailbox), который приносит почту прямо в дом (фотографий мы, к сожалению, не нашли). Следует также отметить Уильяма Джанкина (William D. Junkin), который получил 500 долларов за модификацию унитаза. Уильям придумал, как сделать так, чтобы сиденье автоматически опускалось на место, как только сливается вода, — для этого используется механизм под названием «Джентльмен Джон».

Между прочим, изобретения детей гораздо остроумнее тех, что придумали старшеклассники.

[www.toster.ru/148](http://www.toster.ru/148)

[www.toster.ru/49](http://www.toster.ru/49)

В Америке действует принцип: «Захотел (поставить спектакль, поехать на экскурсию, купить новые инструменты для



оркестра) — заработай!» И дети зарабатывают, используя различные способы.

Во-первых, участвуя в организации подписки на периодические издания, которые потом отчисляются в школу определённый процент. Кстати, отчисления на школу не облагаются налогом, поэтому польза тут обоюдная, и периодические издания охотно предоставляют школьникам эту работу.

Во-вторых, очень выгодным среди школьников считается приятное и общераспространённое дело — реализация пышек. Так, компания выпускает специально коробки изделий, и школа может закупить такие коробки для дальнейшей продажи. При этом известно, какую часть от цены каждой коробки будет составлять прибыль школы.

В-третьих, большой популярностью пользуется мытьё машин. Дети одеваются в специальную одежду, оборудуют площадку для помывки яркими плакатами, включают громкую музыку и... под присмотром педагогов и родителей берутся за дело. Обычно такая услуга стоит несколько дешевле, чем на обычной мойке, поэтому недостатка в клиентах не бывает. К тому же водители охотно участвуют в благотворительной акции и дают детям возможность заработать. Практически все трудовые мероприятия организуются под какие-то конкретные нужды, поэтому общественность всегда приветствует подобные акции.

В школе работают различные мастерские, дети учатся ткать, шить, работать по дереву и металлу, а потом на ярмарке они могут продавать свои поделки. Взрослые обязательно покупают такие вещишки, чтобы поддержать тот или иной проект. Заработанные деньги не остаются на руках ни у детей, ни у директора. Механизм здесь такой: ученики заработали определённую сумму, заполнили ведомость, по ведомости сдали деньги в школу, школа перечислила в банк. И дальше все расчёты — через банк. Школа регулярно предоставляет родителям финансовые отчёты, где с точностью до цента указывается, сколько было заработано, сколько и на какие нужды потрачено.

Дети видят реальную отдачу: за три года на средства, заработанные учениками школы, была полностью оснащена школьная телестудия, а в дополнение к обычному спортивному залу был оборудован фитнес-центр.

С одиннадцати лет многие подростки начинают собственную трудовую деятельность. По словам Ани, иногда это бывает и в 9—10 лет. Возможностей заработка для ребёнка не так много, но они есть: с малышом посидеть, собаку выгулять, снег почистить...

Найти работу по присмотру за ребёнком 4—8 лет (работу бэби-ситтера) не так трудно. Эта услуга постоянно нужна семьям. Но понятно, что родители малыша не позовут неизвестного человека по объявлению. Обращению с малышами и этике отношений с его родителями детей обучают на специальных курсах, которые выдают сертификат.

А в школе и учителя, и одноклассники знают о готовности ученика поработать, знают соседи — и все могут порекомендовать, если кандидатура достойная. Родители малыша знакомятся с подростком и его родителями, а потом бэби-ситтер приступает к работе. А что будет, если с малышом случится по недосмотру какая-то неприятность? Тогда родители «бэби» предъявляют иск родителям «ситтера».

Поощряя зарабатывание денег для школы и на карманные расходы, родители и учителя много внимания уделяют и благотворительному труду, волонтёрской деятельности детей.

Как рассказали Аня и Влад, для учеников в их местности, начиная с седьмого класса, в школе действуют «клубы добрых дел», через школу же проходят многочисленные заявки организаций, которым требуется помощь волонтёров, деревенская управа тоже предлагает список, где необходима волонтёрская работа.

Перед началом каждого учебного года проходит акция по сбору школьных принадлежностей для неимущих детей. Покупая канцелярские товары своим детям, более обеспеченные родители покупают и дополнительные наборы тетрадок, ручек, карандашей для нуждающихся. Собранные вещи потом распределяются, упаковываются, рассылаются, разносятся. Этой работой занимаются дети-добровольцы, которые работают здесь вместе и наравне со взрослыми.

В этот процесс активно включены родители, коммерческие организации, муниципальные органы и... сами дети, которые помогают сверстникам в поиске работы, выступают в роли партнёров, консультантов и даже воспитателей. Помимо приобретаемых трудовых навыков и получения определённого дохода дети при такой организации их жизни быстрее определяются с выбором профессии, легче ориентируются на рынке труда и успешнее строят свою карьеру. Это является серьёзным аргументом в пользу подросткового труда. **НО**